

上海复泰教育培训学院

企业详情

企业官方注册名称：上海复泰教育培训学院

企业常用简称（英文）：Foretell Business School

企业常用简称（中文）：复泰实战商学院

所属国家：中国

中国总部地址：复旦大学校区-上海市杨浦区国权路525号5楼

网址：http://www.eduft.org/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展、拓展训练和团队建设

在中国成立日期：2007年7月18日

在中国雇员人数：150

业务详情

1、主要客户所在行业：能源动力、生命科学（如医药，医疗器械等）、机械制造、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、化工与石化

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	为带动客户员工以微课程为载体，实现知识的共建共享，为客户远程培训系统积累课程资源，该公司按照“共建、共享、创新、开放”的原则，根据《该银行办公厅关于印发2019年干部培训计划的通知》（银办发〔2019〕77号），计划于2020年9月至11月，面向客户系统开展微课程开发实务远程培训项目。

具体服务内容	<p>1、微课程设计与开发直播培训：《场景化微课程选题》、《工作任务分析与经验萃取》、《微课程创意教学设计》、《微课程快速制作》等，共计6小时；</p> <p>2、微案例设计与开发直播：《微案例内容萃取》、《微案例文案撰写》等，共计3小时；</p> <p>3、分组辅导：根据学员所在区域，组成微课程开发小组，安排专门导师提供全程答疑和每组一次直播辅导，人均1小时；</p> <p>4、在线自学课程：《企业微课开发宝典》《用PPT制作微课》《视频微课拍摄》等，共55门视频微课，总时长超过3.5小时。</p>
服务成果	<p>自2020年9月15日起，经过两个多月的微课程开发实操远程培训，项目历经了选题征集与报名、课程学习与辅导、作品提交与评审三个阶段，期初共征集各辖区学员194个微课程选题，并根据选题情况将学员划分为3个场景化微课程小组和2个微案例课程小组，每个小组安排一位辅导老师，过程分别对微课程和微案例进行了4次直播辅导，各个小组导师基于学员选题、任务分析表和脚本做了在线点评，并对初版作品分别进行了1次精品课程线上辅导和一对一问题辅导等，共完成场景化微课程138门，微案例46门，最终作品提交量达到期初选题量的95%，达到预期成果。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	国有
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>客户基于组织对新员工的需要，结合新员工的特点及状态，培训旨在帮助新员工理解并认同航天文化、成功实现角色转变，在航天体系内实现系统成长。培养项目正职疫情防控常态化的特殊阶段，克服疫情防控带来的重重困难，以“全年任务要求不减、标准不降”为原则，积极利用线上技术及资源，分阶段分模块进行项目设计，实现全院新员工培训一盘棋。</p>
具体服务内容	<p>一、线上学结合线下学 结合疫情防控要求，考虑培训效能的提升，推出线上平台学习阶段，学员可通过线上掌握应知应会的内容，线下聆听院士分享，接受保密教育</p> <p>二、我要学结合要我学 项目前期，不仅对于组织和高管进行调研了解组织对于新员工的要求，同时针对新员工群体进行调研，从学员视角了解新员工真实学习诉求</p> <p>三、视觉化替代书面化 项目运营过程中，通过形象生动的图片、任务卡、宣传海报、H5等视觉化设计替代原有的书面化通知，学员体验更好，学习氛围</p>

	<p>更浓</p> <p>四、游戏化替代流程化 项目实施过程中，以游戏闯关打卡和打卡碎片收集的形式替代原有的任务布置，激发学员兴趣，让学习有趣有料。</p> <p>五、数据化替代主观化 学员学习过程中通过在线平台进行相关操作，学习数据可查询，学习成果可跟踪，用真实数据展示学习成果与进度。</p>
服务成果	<p>一、组织成果 本次项目组织与运营中，以长征学院为人才培养的统一主办方，系统策划本次项目，分级分阶段进行执行，保障项目的体系性。可以为后续的其他领导干部的人才培养项目在分级分阶段培养方面提供参考</p> <p>二、团队成果 本次培养项目中，不仅采用了线上社群运营创新运营方式，同时根据新员工年轻化、创意多、愿分享的特点设计了相关的线上打卡互动活动，有效激发了学员积极性与活跃度，为后续的项目运营提供了参考</p> <p>三、学员成果 本次项目的训后调研中，80%以上的学员表示通过本阶段培训后，对航天文化及客户的基本情况有了非常清晰的认识，希望后续在实际的工作过程中有机会进一步了解具体的航天故事。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	基于VUCA时代的行业趋势,OMRON针对内部专家及销售主管作为培养对象,期望在夯实FY19客户管理的基础下提升FY20客户经营的质量。
具体服务内容	<p>1、通过定制化的培养主题、培养资源,培养形式将培养与企业实际经营问题相链接。促进学以致用,内部赋能。</p> <p>2、与企业一起客制化实施内容,突破关键经营问题,依据实际学员情况,通过培养项目促使能力升维。</p> <p>3、还原场景,知识沉淀,萃取实践经验,形成工具表单及文档,将隐性价值显性化,建立可视化知识库。</p>
服务成果	<p>成果一：集体共识、明确要素</p> <p>1、让营业充分理解了从客户课题出发的客户攻略宗旨</p> <p>2、明确了信息收集的要素</p> <p>成果二：共创流程、实践工具</p>

	1、建立了在职培训的平台 2、促使主管的在职培训有参考的基本标准和工具 成果三：研究分析、挖掘商机 1、收集客户课题和竞争信息，分析客户潜在需求 2、基于分析挖掘更多商机
--	--

客户案例四：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	应对不停变化的外部挑战和内部需求，客户期望打造更加市场化、专业化、产品化、投行化、国际化、数据化的人才队伍，并加大探索项目获取和销售的创新渠道，构建差异化的竞争优势。
具体服务内容	1、让学员充分理解了从客户课题出发的客户攻略宗旨 2、明确信息收集的要素 3、建立在职培训的平台 4、促使主管的在职培训有参考的基本标准和工具 5、收集客户课题和竞争信息，分析客户潜在需求 6、基于分析挖掘更多商机
服务成果	一、组织层面 1、集体共识、明确要素 2、共创流程、实践工具 3、研究分析、挖掘商机 二、知识层面 1、《信任五环》课程理论体系 2、《销售策略》课程理论体系 三、技能层面 1、8类工具表单 2、销售流程及话术萃取产出 四、应用层面 多个案例应用，输出有效成果 五、总体评估 项目总评分4.8分（5分满分）

客户案例五：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力

客户当时的需求	客户是以集团“管理者学习发展路径”为指南，以中基层管理者核心能力模型为基础，为推进公司战略落地、促进在任干部能力提升、落实后备人才前瞻性培养的中基层管理干部重点培训项目。MDP/LDP项目通过定制化的培训内容与混合式的培训方式，为参训中基层干部构筑了学习提升和业务交流的平台，也为其搭建了与公司高管敏捷沟通的桥梁。
具体服务内容	根据评估结果，项目设计出集中面授、行动学习、移动学习、自学为一体的OMO混合式学习方案，对训前、训中、训后三个环节进行全面设计，实施“从业务中来，到业务中去”的有实效、可落地的培训。项目包含1次前期工作、3次集中培训、1次总结评估，通过体验式学习、主题授课、行动学习工作坊等形式进行展开。集中研讨之外的时间，课题小组进行课题的调研分析、实践；内部高管的直接辅导、外部教练的线上辅导。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、学员对某些课程的评价特别高，几乎所有人都给出了满意的评价，满意度在99%以上，如《领导高尔夫》《高绩效团队建设》《教练型领导力》。 2、每天的课程之后，学员都会及时完成当日学习心得的撰写，实现从学习到行动的转化 3、课程中包含大量实用的知识、理论、模型、原则、方法、技巧等，讲师深入浅出地讲解，帮助学员实现知识沉淀 4、除了知识的掌握以外，学员在本项目中还学会了若干解决问题的实用方法 5、在为期一年有余的项目中，来自不同领域和层级的学员通过共同接受线下培训、线上交流、完成行动学习课题等方式，实现了大量的交流互动，增进了彼此的了解，加深了感情，有助于打破部门墙的隔阂、促进后续业务上的交流互动、提升合作效率。

客户案例六：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	基层骨干培养项目作为客户的重点项目，也是对体系化培养的重要经验积累。公司秉承团结协作、卓越运营的企业文化对于基层骨干群体寄予期望，同时也提出了更高的要求，期望从管理条线和专业条线筛选出优秀的人才，提升到基层骨干岗位，充实客户的管理队伍。
具体服务内容	针对基层管理者的培养注重在角色转变和基础管理，正式学习的时间较多，适用的培养方式包括面授、在线学习、接受辅导与反

	<p>馈等。</p> <p>1、项目前期，不仅对学员进行了前期测评，了解学员现状，同时通过学员上级领导的调研访谈进一步聚焦实际的培养需求及组织对学员的用人期望</p> <p>2、结合明确的培养需求及目标，精准导入学员所需课程内容，并结合业务课题实践进一步有效提升学员解决问题的能力</p> <p>3、学员的课题研究成果也需要组织内部的专家辅导，项目安排了内外部导师的联动辅导，全流程、全方位跟踪学员的学习成长之路。</p>
<p>服务成果</p>	<p>一、组织层面</p> <p>通过前期测评与调研访谈，进一步了解组织内青年骨干现状及培养目标</p> <p>通过为期7个月的培养与内外部导师辅导，为组织储备了一批综合素质优良的后备人才；通过行动学习激发学员的想法，为组织现实面临的业务挑战与困难提出解决方案。</p> <p>二、学员层面</p> <p>通过前期测评及IDP制定进一步了解自身能力现状，针对性制定未来发展计划，明确发展目标；通过5大模块的课程学习，掌握并沉淀了一系列科学有效的管理工具及工作方法；通过无数次小组自主研讨，加强了跨部门同事沟通的同时，对组织业务有了进一步了解。</p>

档案内容更新于2021年5月